

RisksExpertise

### ¿Qué hacemos?

Somos **RisksExpertise**. No empujamos productos; alineamos salud con estrategia.

Diagnóstico 360 para ver fugas de costo.

Diseño del plan alineado a la demografía y al paquete de beneficios.

Negociación basada en datos con aseguradoras y/o con tu corredor de seguros; no en percepciones.

Benchmark sectorial: cómo están tus pares y a qué deberías aspirar.

Informes de siniestralidad: hallamos fugas y palancas de ahorro.

Concursos/RFP: bases, scoring y

acompañamiento de punta a punta.







#### **NOSOTROS**

Somos consultores estratégicos en salud corporativa y riesgos laborales. Transformamos planes de salud en herramientas que retienen talento, controlan costos y generan valor real.

#### MISIÓN

Anticipar riesgos en los planes salud y diseñar estrategias que mejoren la vida de las personas y el rendimiento de las empresas.

#### VISIÓN

En 5 años, ser el referente en consultoría estratégica que impulse un mercado donde cada empresa gestione la salud como inversión estratégica, logrando bienestar real y sostenibilidad empresarial.

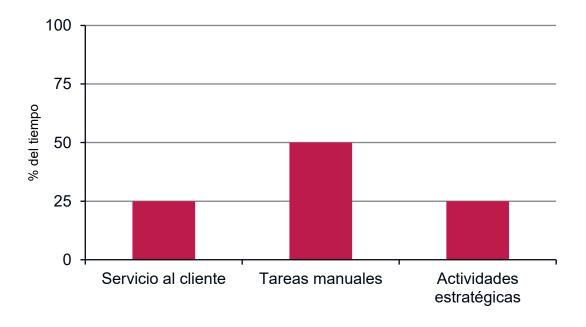
## Que tu cliente diga: nos quedamos

Ten un alto indice de manteniemiento de cartera, reduce tu carga operativa y administra mayor tiempo para atender a tu cliente.

RenovaBroker

## RenovaBroker: Los Principales Desafios

- Procesos operativos (comparativos e informes de siniestralidad)
- Datos dispersos y errores
- Renovaciones tardías y pérdida de clientes
- Falta de tiempo para las negociaciones
- > Falta de tiempo para estar con el cliente
- > Incumplimiento de la oferta de valor



# RenovaBroker Por qué fallan los procesos hoy

#### Causas principales

- Falta de narrativa de escenarios en la negociación
- > Falta de análsis de la siniestralidad
- Procesos manuales ineficientes (comparativos)

Los costos operativos han crecido un 33% y las horas hombre llegan a un 120%

y los brokers invierten incontables horas en comprobar pólizas, documentación de renovación y otras tareas manuales.

# RenovaBroker Nuestra Solución - Que Ofrecemos



Comparativo visual

Beneficios, clínicas y copagos



Informe de siniestralidad

Análisis listo para negociar



**Escenarios** 

Argumentos y escenarios para negociar

## Comparativos EPS



2

3

4

Permite evaluar la amplitud y la calidad de la cobertura médica.

Evaluación de la red de los proveedores de salud.

Permite comparar los precios entre los beneficios ofrecidos, ayudándote a encontrar una póliza que se ajuste a tu presupuesto y necesidades.

Evaluación de programas de bienestar, atención preventiva.



### ¿Por que hacer un Informe de siniestralidad?

Negociación:

Usar como argumento técnico al momento de negociar.

Análisis:

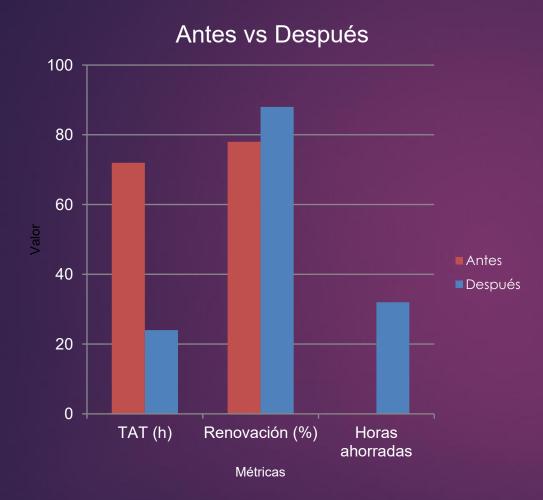
Ver la radiografía de la cuenta para tomar acción y hacer posibles correcciones

Identificación:

Identificar casos complejos que podrían impactar en la siniestralidad de la póliza

Oferta de Valor:

Brindar un servicio adicional al cliente como parte de la OV del Broker. (Diferenciación de la competencia).



## RenovaBroker: Caso de Exito

Resultados ilustrativos basados en un broker. Datan que reducir tareas manuales incrementa la Renovación, incremento de horas hombre en atención al cliente y reduce tiempos de entrega.

## RenovaBroker Paquetes

Paquete	Características
Starter	Comparativos
Pro	Siniestralidad + comparativos
Elite	Comparativos + Siniestralidad + asesoría en negociación



### ¡Contáctenos hoy!

Dé el paso hacia una gestión más efectiva y competitiva de su plan de salud. Estamos aquí para proporcionarle las herramientas y el conocimiento necesario para alcanzar sus metas estratégicas.

Teléfono: 925-295-179

Correo Electrónico: atencionalcliente@risksexpertise.com

Visítenos en línea:

http://risksexpertise.com

RisksExpertise | LinkedIn in

